

学校编码: 10384

学号: X200415310



分类号_____密级_____

UDC_____

廈門大學

碩 士 学 位 论 文

构建非寿险公司承保盈利能力分析新模式

A New Analysis Model Of Profitability For The Non-Life Insurance Companies

李 群

指导教师姓名: 李常青 教授

专 业 名 称: 工商管理 (MBA)

论文提交时间: 2008 年 月

论文答辩日期: 2008 年 月

学位授予日期: 年 月

答辩委员会主席_____

评 阅 人_____

2008 年 10 月

构建非寿险公司承保盈利能力分析新模式

李 群

指导教师: 李常青 教授

厦门大学

厦门大学博士论文摘要库

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ） 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

目 录

第一章 中国非寿险市场的经营现状和面临的风险.....	1
第一节 中国非寿险市场的经营现状.....	1
第二节 中国非寿险市场存在的主要风险.....	8
第二章 构建非寿险承保盈利能力分析新模式的必要性.....	11
第一节 非寿险公司在经营管理方面面临的挑战.....	11
第二节 非寿险公司现有分析体系存在的问题.....	14
第三节 构建非寿险承保盈利能力分析新模式的重要意义.....	17
第三章 构建非寿险公司承保盈利能力分析新模式.....	20
第一节 新模式的理论基础.....	20
第二节 非寿险公司特有问题的解决办法.....	24
第三节 基于保险年度的承保盈利能力分析新模式.....	30
第四节 新模式的功能设想和应用举例.....	40
第四章 新模式的优点和运用基础.....	48
第一节 新模式的优点.....	48
第二节 新模式的运用基础.....	49
第三节 新模式未来的开发思路.....	50
结束语	52
主要参考文献	53
后 记	55

厦门大学博硕士论文摘要库

Contents

CHAPTER I. The Current Management and Risks of Non-life

Insurance Markets in China.....1

Part I. The Operational Status of Non-life Insurance Markets in China.....	1
---	---

Part II. The Existing Risks of Non-life Insurance Markets in China.....	8
--	---

CHAPTER II. The Necessity of the Construction of a New Analysis

Model of Profitability in Underwriting.....11

Part I. The Challenges in Management of Non-Life Insurance Companies.....	11
--	----

Part II. The Existing problems of the Current Analysis System in Non-life Insurance Companies.....	14
---	----

Part III. The Meanings of the Construction of a New Analysis Model of Profitability in Underwriting Non-life Insurance.....	17
--	----

CHAPTER III. The Construction of a New Analysis Model of

Profitability in Underwriting of Non-life

Insurance Companies.....20

Part I. The Theories of the New Model.....	20
--	----

Part II. The Resolutions of the Specific Problems in Non-life Insurance Companies.....	24
Part III. The New Analysis Model of Profitability in Underwriting on the Basis of Insurance Years.....	30
Part IV. The Functional Supposition and Practices of the New Model.....	40
CHAPTER IV. The Advantages and Application Basis of the New Model.....	48
Part I. The Advantages of the New Model.....	48
Part II. The Application Basis of the New Model.....	49
Part III. The Future Concepts of the New Model.....	50
CONCLUSION.....	52
MAIN REFERENCES.....	53
POSTSCRIPT.....	55

内容摘要

社会越进步，经济越发展，保险越重要。保险作为经济的“助推器”和社会的“稳定器”在和谐社会的建设中具有重要的意义。当前，是我国建设“十一五”（2006年至2010年）规划的关键时期，也是加入世贸组织后保护期结束进入全方位竞争的阶段，如何加快中国保险业的发展，使其成为金融市场中与银行借贷市场和证券市场并驾齐驱的三驾马车之一，发挥其促进改革、保障经济、稳定社会、造福人民的重要作用，成为迫在眉睫的问题。

随着我国经济持续健康的发展，非寿险业发展的经济环境、制度环境和体制环境更加完善，保险市场进一步开放，既为我国非寿险业的快速发展提供了良好的机遇，也为非寿险企业带来了前所未有的挑战。面对机遇和挑战，如何建立一套不但与国际惯例接轨，而且又适应我国非寿险企业经营管理要求的针对承保盈利能力分析的新模式，成为我国非寿险公司必须解决的重要课题。特别是在我国经济增长从粗放型向集约型转变的时期，构建承保盈利能力分析的新模式是非寿险公司实现从单纯追求业务进度与规模到讲究业务质量与效益转变的必要工具。

本文从我国非寿险市场目前激烈的竞争态势及面临的经营风险出发，分析非寿险公司在经营管理方面遭遇的瓶颈，指出建立一套新的非寿险公司承保盈利能力分析模式的必要性，并对如何构建非寿险公司承保盈利能力分析新模式提出具体的可操作的办法。

本文共分四章：

第一章介绍我国非寿险市场的经营现状以及面临的盈利风险和偿付能力风险。

第二章讲述在激烈的市场竞争中非寿险公司在经营管理方面面临的挑战，分析现有财务管理体系存在的问题和不足，指出建立新的非寿险公司承保盈利能力分析模式的必要性。

第三章探讨如何构建非寿险公司承保盈利能力分析的新模式。首先对保单

取得成本进行资本化处理，合理计算销售费用在不同时期的分配；其次利用非寿险业不同保险年度的概念对保险经营数据进行剖析和重组，从不同视角评估保险经营成果；最后介绍新模式的功能设想以及在实际中的运用举例。

第四章介绍新模式的优点和运用基础以及未来的开发思路。

关键词：非寿险公司；承保盈利能力；分析新模式

厦门大学博士论文摘要库

ABSTRACT

With the social progress and the economic development, the insurance becomes more and more important. Also, as the economic “promoter” and social “stabilizer”, it plays a significant part in the construction of the harmonious society. At the present moment, our country has reached the sticking point of the “11th Five-year Plan” (from 2006 to 2010), that is the all-round competitive stage following the protection period after our entry of World Trade Organization. Therefore, how to promote China’s development in the insurance industry, make it run neck to neck with the banking loans and securities in the financial market, and attach its important role to advancing the reform, guaranteeing the economy, stabilizing the society and doing good to the people, has become the critical issue.

The sustainable and steady development of our economy, the more perfection of economic, systematic and institutional environments, and the further openings of the insurance market bring the unprecedented challenges for our non-life insurance businesses, as well as provide the good opportunities for their fast development. In face of opportunities and challenges, how to establish a new analysis model of profitability in underwriting which can keep up with the international practice while getting adjusted to the management of our non-life insurance companies, has turned into the main concern which must be settled in our non-life insurance companies. Especially at the moment of our economic change from the extensive pattern to the intensive one, the construction of a new analysis model of profitability in underwriting has become an essential tool for the realization of the focus on the business quality and profits from the only pursuit of business progress and scale.

The thesis, from the aspects of the serious competitions and the management risks of the current non-life insurance market in China, tends to analyze the setbacks of the non-life insurance companies in operation and management, point out the

necessity of the construction of a new analysis model of profitability in underwriting, and thus put forward the methods of its construction and its specific applications in practices.

The thesis includes four chapters. The first chapter introduces the current situation of our non-life insurance market and its profit risks and solvency risks. The second chapter tells about challenges of operation and management that the non-life insurance companies face up to in the drastic market competition, analyze the current problems and vulnerabilities that exist in the financial management system, and thus point out the necessity of the construction of a new analysis model of profitability in underwriting for the non-life insurance companies. The third chapter probes into the methods of the construction of a new analysis model of profitability in underwriting for the non-life insurance companies. First, carry on the capitalization management on the acquirement cost of policies, and figure out, with reason, the distribution of selling costs in different periods. Second, with the use of concepts of different insurance periods, analyze and re-compose the operation data of insurances, and evaluate the insurance operation and performance from different perspectives. Finally, refer to the functional proposal of the new model and its applications in practices. The fourth chapter comes out with the strengths of the new model, its application bases and future developments.

Key words: non-life insurance companies, profitability in underwriting, a new analysis model

第一章 中国非寿险市场的经营现状和面临的风险

第一节 中国非寿险市场的经营现状

一、非寿险业务快速增长

从 1980 年到 2006 年，我国非寿险市场得到持续快速的发展，业务规模比刚恢复国内业务的 1980 年增长了约 519 倍，可谓快速增长。图 1 是 1990 年以后财产保险^①保费收入年增长率一览表。

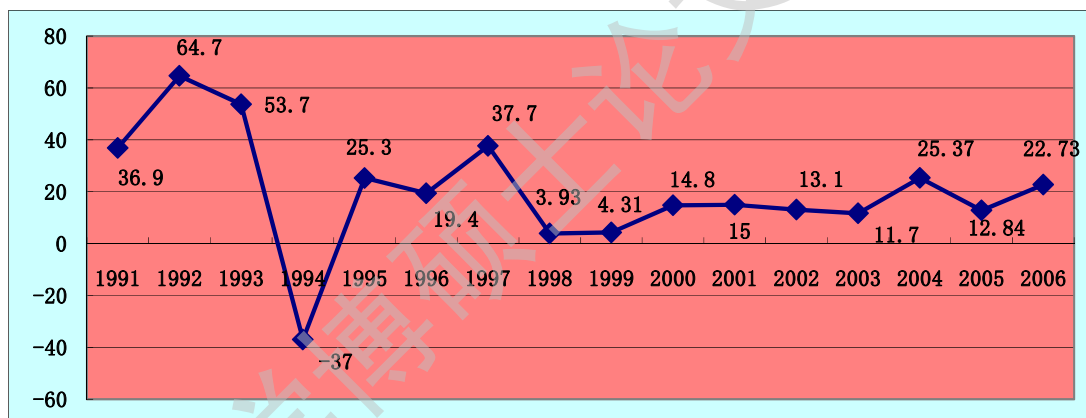


图 1：1990 年以后财产险保费收入年增长率

注：1997 年后数据根据《保险年鉴》取得，1997 以前数据根据《保险年鉴》各分险种数据加总获得

2006 年全年共实现财险保费收入 1509.43 亿元，同比上年增长了 22.73%，比 2002 年整整增长了近一倍，基本实现了 4 年保费收入翻一番的目标；增速高出了寿险 11 个百分点，保费收入比 2005 年增长了 279.58 亿元，增值创下了历

^① 《中华人民共和国保险法》(2002 年修订版)第九十二条规定：保险公司的业务范围包括（一）财产保险业务，包括财产损失保险、责任保险、信用保险等保险业务；（二）人身保险业务，包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险等保险业务。同一保险人不得同时兼营财产保险业务和人身保险业务；但是，经营财产保险业务的保险公司经保险监督管理机构核定，可以经营短期健康保险业务和意外伤害保险业务。非寿险业务是指除人寿保险以外的保险业务，包含财产保险、短期健康保险和意外伤害保险。由于短期健康保险和意外伤害保险的保费所占比重不大，因此常以财产保险的规模代表非寿险公司的规模。

史保费收入增长的最高纪录。2000-2006 年财产险年度保费收入与同比增长情况见图 2。

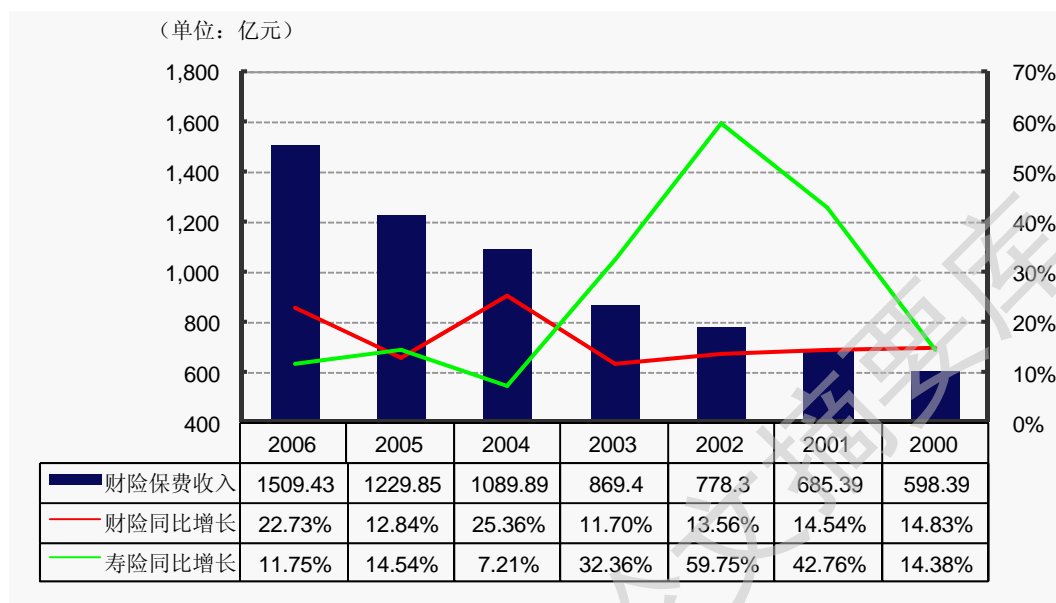


图 2 2000-2006 年全年财险保费收入与同比增长情况

数据来源: 保监会

另外, 从财险与寿险保费收入同比增速可以看出, 2006 年已经是财险保费收入同比增长速度自 2003 年以来第二次赶超寿险。而寿险则在 2001 和 2002 年由于长期被抑制的保险需求快速释放以后, 现在已经进入了缓慢增长阶段。与寿险行业那样的大起大落的增长速度相比, 财险行业要相对显得平稳得多。^①

二、赔付水平居高不下

自 2002 年以来财险赔付金额同比增长比较平稳, 始终在 18% 的水平上下浮动。2002-2006 年全年财险赔付支出及其同比增长情况见图 3。

2006 年的财险赔付同比增长基本与 2005 年持平, 增长了 0.17 个百分点, 赔付支出比上年同期增长了 124.54 亿元, 但由于上年财险赔付支出的基数比较大, 尽管同比增长速度不大, 同比赔付支出额依然创下了财险赔付支出增长额的最高纪录。

^① 《2006 年中国财险行业之年度报告》, 中国人民财产保险股份有限公司内部资料, 2007 年

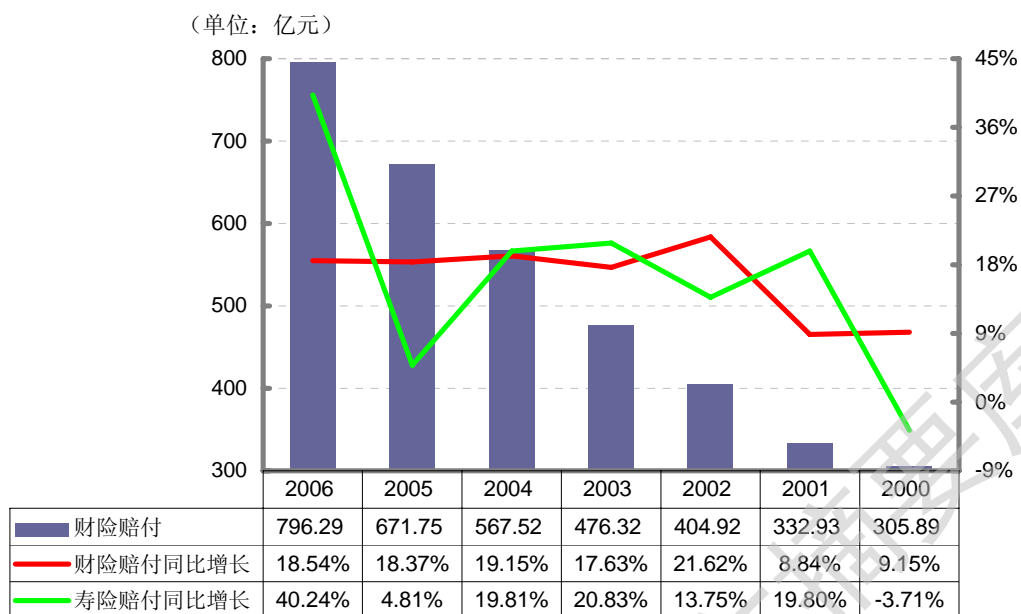


图 3 2000-2006 年全年财险赔付支出及同比增长情况

数据来源: 保监会

我国财险的赔付率自 2000 年以来直线上升, 2003 年赔付率达到最高, 为 54.79%。随后三年, 赔付率虽有所下降, 但均超过了 52%。目前我国财险的赔付率依然居高不下。2000-2006 年全年财险赔付率变化情况见图 4。

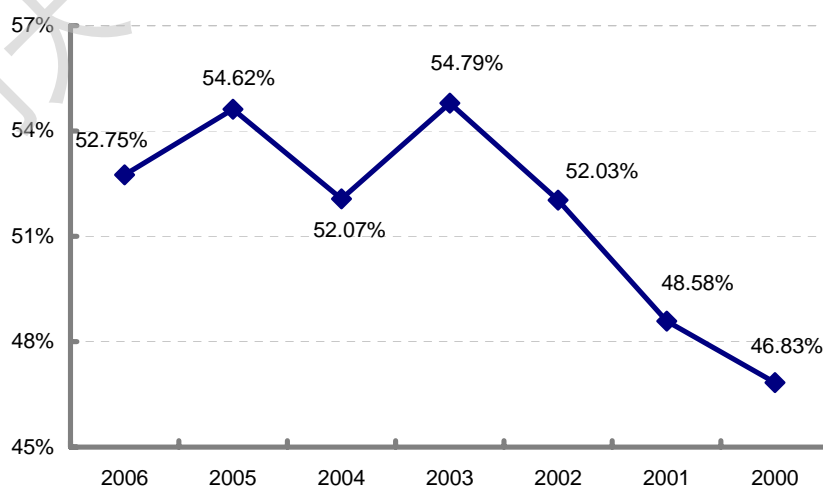


图 4 2000-2006 年全年财险赔付率情况

数据来源: 保监会

财险经营能力的两个重要考察指标就是综合赔付率^①和综合经营成本比率。

近几年我国财险的赔付率在 50%左右。从我国财险的综合经营比率指标分析看,自 2000 年以来,除了 2005 年,其他年份均大于 1。2006 年综合经营成本比率(综合赔付率+综合费用)达到了 102.73%,比上年上升了 4.68 个百分点,显示财险理赔与经营费用之和超过当年的收入金额,盈利水平要低于上年,财险公司的整体经营状况处于亏损的边缘。2000-2006 年我国财险公司的综合经营成本率情况^②见图 5。

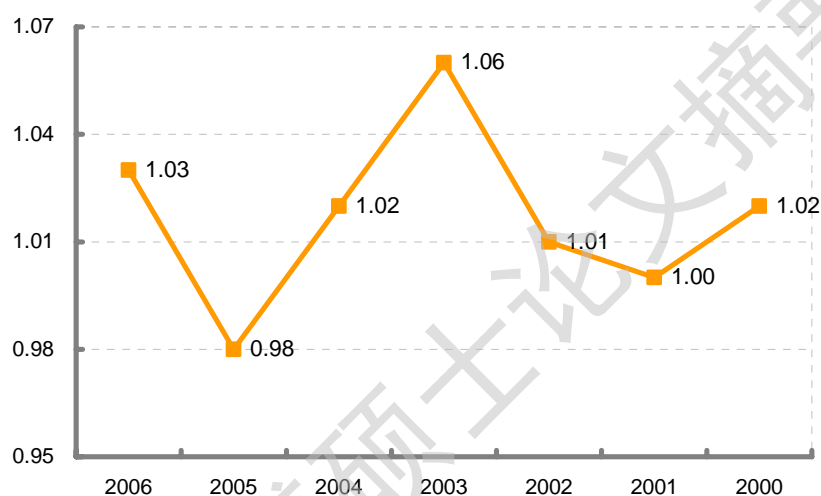


图 5 2000-2006 年我国财险公司的综合经营成本率情况

数据来源:媒体报道数据整理

三、保险市场主体不断增加,有竞争的市场格局已经形成

近年来,我国非寿险市场集中度呈下降趋势。本文分别用我国非寿险市场前三家非寿险公司的市场份额之和(CR3)和前四家非寿险公司的市场份额之和(CR4)来衡量我国非寿险市场集中度。表 1 列示了 2001 年—2006 年我国非寿险市场集中度状况。2006 年,我国非寿险市场前三家财险公司的市场份额之和为 67.25%,比 2004 年下降 12.62 个百分点;前四家财险公司的市场份额之和为

^①综合赔付率=综合赔款支出÷(本期自留保费-本期未到期责任准备金提转差)×100%

^②《2006 年中国财险行业之年度报告》,中国人民财产保险股份有限公司内部资料,2007 年

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库